# 2024年年终工作总结最新 年终工作总结(四篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-20

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。年终工作总结年终工作总...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**年终工作总结年终工作总结篇一**

20xx年，是忙碌的一年，是我们医院成为三级医院后的第一年，全体护理人员共同努力，较圆满地完成了各项任务。以下是小编整理的门诊

年终工作总结

，欢迎大家参阅。

在市委市政府的正确领导下，在市卫生部门的支持下，\*\*医院半年来，在全体员工的共同努力，发扬团队精神，坚持以病人为中心的理念，全心全意为患者提供优质高效的服务，医疗质量和护理质量有了较大提高，这是全体员工的自强不息和拼搏精神分不开的。

一、职业道德工作

1、加强了医务人员职业道德教育，通过职业道德教育考试不断提高了医务人员职业道德行为，树立了全心全意为病人服务的理念，自觉执行医院各科

规章制度

，受到比较好效果。

2、为了及时掌握，了解医院职工、病人对院领导班子意见及时发放了问卷调查表200份，对问卷调查反馈意见来说，对医院和医院班子领导反映情况比较满意的、忠恳的。说明\*\*医院在社会上形象是好的，人民群众是欢迎的、满意的。

3、为了接受广大人民群众监督，提出宝贵意见，树立良好形象，更好地为人民群众服务，我院实行了挂牌上岗，互相监督，受到了良好的效果。

4、医院每月召开病人或家属工休座谈会一次，每月住院病人发放问卷调查表一次，总的评价对我院是比较满意的。

二、医疗护理工作

1、今年4月增设内儿科病房，解决了群众方便住院就医，同时也增加社会效益和经济效益，缓解了病人住院难，得到了广大患者的欢迎。

2、是医疗质量管理到位，通过定期开展业务查房和质量检查，及时发现工作中存在问题，采取有效整改措施，防范了医疗差错事故发生。

4、是做好人才引进工作，在网络登录招聘人才广告，并采取措施做好联系和组织面试工作，加大人才引进力度。

5、为了庆祝国际护士节，鼓励广大护理工作者，积极为伤病员服务，我院广大护理工作者积极工作，勤奋学习，爱岗敬业，一心扑在岗位上，热情为病人服务，涌现出一批好人好事，经上下推荐评出了朱涛、李银英、李雪清、陈美娥、李静娴、邬秀芳6位优秀护士，在护理队伍中树立了榜样。

6、上半年组织专题业务讲座、专家讲课18次，医疗护理听课700人次

7、我院广大医护工作者，发扬了白求恩的精神，对技术精益求精。为患者热情服务周到，精心治疗、精心护理，受到了患者的高度评价。而送上感谢锦旗10面(骨科3面、普外科6面、内儿科1面)。

8、骨科开展了\*\*医院首例采用记忆合金髌骨爪治疗髌骨粉碎性骨折的病例。

三、行政、财务、后勤管理工作

1、财务管理规范，医院财务工作坚持“统一领导、集中管理”的财务管理原则，一切财务收支纳入财务部门统一管理，认真做好财务预算工作，加强财务监督及分析，开展资产清查工作。财务每月收支账目公布一次。

3、各科室密切配合，共同做好保障供给工作和后勤科强化服务意识，想方设法改变就诊环境，尤其在水、电、物供应和消防安全工作，购买一套洗衣机，保障临床供给，加大事故排查预防工作力度，维护良好医疗秩序，确保各项工作正常运转。

一、工作量统计

门诊全年共完成肌肉注射12098人次;皮下注射3600人次;皮试35395人次;导尿24人次;灌肠152人次;血糖监测20xx人次;picc导管护理1148人次;picc置管36人次。

二、护理安全

(一)全科护理人员严格执行各项规章制度，重大护理不良事件的发生率为零。

1、护理人员认真学习《三级综合医院评审标准》和新编《护理工作规范》，并在护理部领导与大科指导下，进一步完善门诊各项规章制度及护理工作流程。同时要求护理人员严格落实，并定期督查护理人员对新职责制度和工作流程的落实情况。

2、护理人员能够严格执行护理核心制度，做好查对工作，确保无重大护理不良事件发生。

(二)加强了设备、仪器、物品的管理，定期检查、维修、保养、做好使用登记。护理人员熟练掌握操作规范，保证各科室工作安全有效进行。

(三)内科门诊、外科门诊、耳鼻喉科门诊、眼科门诊、口腔科门诊和皮肤科门诊增设了小抢救箱，抢救物品、药品完好率达到100%。

(四)对各科室的高危药品规范管理，要求做到定点、专区放置，并且标识规范、醒目。

(五)严格坚持护理质控检查。做到定期与随机检查相结合，及时发现问题，及时整改。并通过每月的护士会议对护理部、大科及科内质控检查存在的共性问题、原则性问题进行原因分析，提出整改措施并落实。以达到科定护理质量的持续改进，从而确保护理安全。

三、护理服务

(一)门诊、感染科多个科室增加了便民措施，如内、外、妇、儿各分诊处增设了阅报栏;预防保健科增设了哺乳区;一站式服务中心增设了爱心雨伞等，使优质护理工作更加的深入，细化。

(二)门诊内、外、妇、儿等各科室都实行了一次分诊，病人选择相应的科室挂号后，挂号单上就有了就诊的序号，无需再次到各科分诊台进行二次登记，这样就减少了病人多次排队的麻烦。

(三)在日常工作中，护理人员能较好的执行护理行为规范，对病人使用文明用语，及时与患者沟通，开展健康教育。

(四)每月在不同的科室召开公休会，并对病人发放满意度调查表，以征求病人的意见，对于存在的问题进行整改，不断改善我们的服务，提高病人对护理工作的满意度。

四、业务素质

(一)根据各护理人员的分级，进行分层次培训及考核。每月对护理人员进行三基理论考试和护理操作考核，以提高护理人员的业务素质。

(二)每月组织护理人员进行业务学习和护理查房，从而拓宽门诊护理人员的知识面，与时俱进，更好为病人服务。

五、院内感染门诊各科室加强与院感科沟通，加强院感知识的培训与学习，从工勤到护理人员，均要求严格执行消毒隔离制度，切实做好消毒隔离及垃圾分类等工作，保证门诊各楼层地面清洁整齐，各诊室干净整洁。对于个别高危科室，如口腔科、计划生育手术室、皮肤科、换药室，做到无菌物品的消毒合格率100%，空气培养符合要求。

六、实习带教根据实习带教计划对实习同学进行有计划的带教，让实习同学在门诊实习期间能够尽快地适应门诊护理工作，学习分诊流程和技巧;在出科前进行规范的出科考核。

一、部分护理人员对各项规章制度的执行力不够。

二、医护人员间的协调配合不尽人意。

三、护理人员对患者缺乏主动服务的意识，门诊护理满意度较低。针对20xx年存在的问题，在新的一年，我们将在护理部、大科的领导下，制定科室年度护理

工作计划

，以优质的服务、精湛的技术，更好地为病人服务，为了江宁医院早日建成三级甲等医院做出更大的努力!

一、努力学习，提高科室整体素质，提升科室业务水平。

努力提高个人的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，丰富了理论知识，能熟练掌握妇产科的常见病，，多发病及疑难病症的诊治技术，熟练的掌握妇科的各种急症、重症及妇产科常用手术及计划生育手术，。工作中严格执行各种工作制度，诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人。

二、加强孕产妇系统管理工作。提升整体业务水平。

要求围产期保健本填写及时，有效地进行信息化管理，督促产妇定期孕检，且产后42天母婴能及时到医院体检，提高高危孕产妇的筛查及管理，对高危孕妇实行专案管理，提高高危孕妇筛查识别能力和为重病例应急处理，转诊能力，通过各级产科医务人员及妇幼人员的能力，对高危孕产妇进行跟踪管理及信息化管理。

三、对孕产妇进行知识宣传教育，利用各种渠道宣传卫生保健知识，免费为孕妇孕检，并积极为产妇级新生儿筛查。在临床工作中，严格要求自己，坚持以服务患者为中心，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，认真接诊每一位患者，仔细分析患者的病情变化，虚心向上级医师请教，及时总结经验和教训，想病人之所想，急病人之所急。特别是在中午下班时，面对病人焦急的眼神，宁可少休息几分钟，也要给她们做完检查治疗。现在接触产科工作时，对于经历孕妇这个角色的我来说，更能设身处地的为每一位孕妇产妇考虑，做好自己本职工作之外，去给她们更多一份关心和照顾。作为一名妇产科医生，经常会遇到一些病情复杂的急诊患者，如果不能仔细分析和没有高度的警惕心和责任感，很有可能漏诊和误诊，造成难以想象的后果。通过诊治一些疑难危重病人，一方面丰富了我的临床经验，提高了应对疑难危重病人的处理能力，另一方面也提高了疑难危重病人的抢救成功率和确诊率。通过不断地学习和临床经验积累。已能熟练掌握妇产科常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。同时，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责处理每一位病人。在最大程度上避免了误诊和误治。这一年的工作和学习，使自己成长了不少，今后的路需要自己一步一个脚印坚实的走下去，我将严格要求自己做好自己。

**年终工作总结年终工作总结篇二**

;

维修年终工作总结年终工作总结

最近发表了一篇名为《维修年终工作总结》的，感觉很有用处，重新编辑了一下发到。

篇一：维修工年终总结 维修工年终总结 勇于攻坚，破解修理难题。我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有赵师傅上手，都会迎刃而解。

今年四月份，调度通知我有一台帕萨特2.0车，强制降档，走了几家修理厂都没有修好，要到我站来修。待修车一到，我马上带上仪器与车主进行试车，行驶中发现，时速到100码时，四档自动降为三档，发动机嘈声严重。车主说：毛病已在三个月前出现了，找了多家修理厂，就是找不到毛病，在维修二站修了三次，建议换变速箱，觉得费用太高，所以来我站检修一下再做决定。我判断：“发动机动力不足，引起强制降档”故障的原因，极可能是三无催化堵塞引起的，车主说已经在二站用短路法检查过，没发现有问题。试车回来，我再次详细检查，还是确定为三元催化堵塞。车主半信半疑，我向车主承诺，如果解决不好这个毛病，本站可不收任何费用。拆解三元催化装置后，发现堵塞面积已经达到85以上，更换后，故障顺利排除，不但解除了用户烦恼，也为其节省了大笔费用。用户满意地说：“困扰我三个月的故障，不到三个小时就搞定，你们维修站技术就是过硬。” . 爱岗敬业，满足用户所需。“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在哈大公路上抛锚，写作急需救援。我 提供 心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家，”。我就是这样， 想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

传业授技，为师带徒育人。“一花开放不是春，百花盛开春满园”。xxx不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过30多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法” ，即对技能学习要专心、用心；

实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，top100言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

xx年，我将继续用用满腔的热忱服务于用户，用精良的技术赢得了客户，用忠诚的态度贡献于企业，在平凡的岗位谱写着动人的青春之歌。

在这一年里，我不懈努力,刻苦钻研，勇于攻坚，成了站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达150多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺,赢得了大家的尊敬和用户的好评，为企业发展做出了应有的贡献。

刻苦钻研，争做技术尖兵。书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深知:作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我 克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我 常从自己的生活费中挤出一些零钱，最全面的参考写作网站置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢(公文有约提供)磨研究，不搞明白，决不撒手；

有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人,经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自 篇二：维修年终工作总结 维 修 组 年 终 总 结年即将过去，回顾过去一年的工作。在后勤服务中心领导的直接领导和各科室同志 的协作下，维修组工作人员的共同努力，积极工作，保证了本组管辖范围的化验室、制印厂、 办公楼以及生活区用电用水、变压器、配电室、太阳能以及暖气等设备正常地安全运行，圆 满地完成了本年度的工作任务。简要总结如下：

一、维修组积极参加各项政治学习与活动，认真学习十七大五中 全会精神，对标定位提 升每个人思想素质，树立先进典范，激励员工做好每项维修工作。强调学习水电相关技术知 识，进一步对同行业发展做深刻了解，要对后勤服务中心统筹管理水、电、暖维修工作做到 心里有数，及时整改维修。

二、团结一致，扎实工作，不断提高服务水平，攺进工作质量，严格遵守安全操作规程 作业，加强对水、电、暖保障工作管理，认真检查对水、电路存在的不良问题，做到迅速维 修，预防不安全事故的发生。

三、熟悉每栋楼水、电、暖管线分布状况，掌握水、电管线的走向以及设备的性能和使 用状况，随时发现问题及时处理并上报主管领导，以便在维修工作中准确找到真正原因，做 到一次修好少返修或不返修，促使工作效率和工作质量大大提高。一年来以来，维修组经常 加班加点，随叫随到，不分白天黑夜做了大量维俢工作，更换水阀开关、改水管、更换照明 灯、换插座、声控开关等多处各式各样维修。同时配合领导工作安排，积极做好每一项工诈。

1、今年2月份为了让家属大院住户过好春节、元宵节，营造节日 气氛，往年都是请施 工队进行安装，今年为了节约费用，后勤服务中心领导决定以维修组为主，自发创新挂彩灯 跑线路，在中心领导和科室同志共同协助下，维修组不怕寒冷，冒着风雪，克服种种困难， 每天爬高上下用冻僵的双手作业，用了七八天完成了领导交给的挂彩灯任务。

2、春季为了全院安全用电，定时对2台变压\*\*进行测试和配电室 检修，完成停送电设 备的倒闸操作，消除隐患，保证了大院用电的正常使用。

3、对配电室锈蚀设备的底座拉杆、箱面等部份进行了防腐处理及 清扫维护，布置安全 措施，以达到市供电局验收标准。

4、思想汇报专题夏季是使用太阳能的高峰，维修组加强1、2、3、4号太阳能维 修和改装。积极配合 施工队改造了1、2号楼太阳能上水管道；

5、6号，楼下水管道的维修及6号上水安装，保 质保量有序按要求完成了太阳能改造工程。

5、每季度定期对整个管辖的大院住户的水、\*\*\*\*进行彻底查看，并对每家每户的水表、 \*\*\*\*进行测算，如有坏表、死表及时更换，抄度准确表底数记录归档。以上是维修组年工作总结，我们也存在一些不足，望大家 在今后工作中提出宝贵 意见，使维修组在新的一年里不断完善自己，为后勤服务中心的发展做出更多贡献。维 修 组篇二：年维修技工个人工作总结 年维修技工个人工作总结 在忙碌的工作中，xx年即将过去，一年里在领导和同事的关怀帮助下，充分发挥岗位技 能，通过自己的不断努力，工作与业务水平都取得了长足的进步。不断改进工作方法，提高 工作效率。总结过去吸取好的工作经验。下面我对xx年的各项工作来作以下这自我总结。

1、工作情况 我们的主要工作就是配合检修、抢险、备品备件的领用、或现场生产和检修所留下的垃 圾、废钢、旧的备品备件清理清卫等主要工作。在工作中能很好的完成领导下达的任务，快 速安全的托运备件，清理清卫等工作。有时设备检修能够积极配合检修工作。在设备检修忙 碌时其中最多的超过一天14小时战斗在工作岗位上，因用车计划无规律，需求紧张时，每天 在车间来回要跑上百次，有时抢修时间较长，为了生产加班加点不能休息，又加上我车噪声 大，驾驶室温度高散热差，整个人就好比在洗澡。而且在我们车间路面狭窄，道路条件差的 工作环境下等，但我们都没有怨言，能够正确对待，努力工作，认真完好各项工作任务。

2、安全方面 在工作中我们都能够自觉严格要求自己，自觉遵守劳动纪律和安全操作规程，认真学习 交通法规，严格遵守交通法规和厂规厂纪。认真完好本职工作，做到了警钟长鸣、安全第一、 预防为主的安全生产方针。起到了以防万一的效果。全年无违章违纪、无责任事故，在保证 了行车的安全的情况下我们做到了：努力学习不断提高安全素质。自己作为一名驾驶员、努 力做到马达一响、集中思想、车轮一转、注意安全。虽然驾驶员的工作很单调，但是这种工 作要求有很强的责任心，在行驶中来不得半点马虎，要集中精力开好车，时时想安全，处处 防意外，做到安全二字放心中。

3、尊章守纪方面 严格遵守公司制定的各项规章制度，不打架、偷盗、不干有损企业形象的事，尊敬领导， 团结同事，工作上认真仔细。上班集中精力，不违反劳动纪律和厂规厂纪，做到以厂为家， 维护好企业的利益。

4、主要存在问题及下步打算 一、主要问题 1、工作上还不够认真仔细，缺乏主动性，对车间的不安全因素还不够了解。

2、由于我们车间道路条件差、狭窄、路口多等，不安全的因素下有超速的行为。

3、对车辆的保养、维护、维修等工作做的还不到位 二、下一步打算 1、在新的一年里我们将要面对两台机的生产，要比今年忙一倍，那我们就更要做好本职 工作，做到不超速，超载等各项违章的行为，做到生产在忙安全，做到加强对车辆的保 养、检查、维修、维护等工作。只有保养好才能保证安全行车。为生产检修等工作的需要提 供有利的条件。

2、我们要在新的一年里更家努力的学习交通法规，加强自己的安全意识。我们要改正缺 点，团结一致，做好自己本职工作，争取更好的、圆满完好领导交给我们的各项工作任务， 并争取在原力的工作力度上在上一台阶。篇三：维修工年终总结 维修工年终总结 勇于攻坚，破解修理难题。我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道 道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难 题，只要有赵师傅上手，都会迎刃而解。想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动， 赢得了用户的好评。

传业授技，为师带徒育人。“一花开放不是春，百花盛开春满园”。xxx不仅自己技术过 硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过30多名徒弟， 并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；

实际 操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身 教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有 的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积 了人才和力量。

xx年，我将继续用用满腔的热忱服务于用户，用精良的技术赢得了客户，用忠诚的态度 贡献于企业，在平凡的岗位谱写着动人的青春之歌。在这一年里，我不懈努力,刻苦钻研，勇于攻坚，成了站里的技术“大拿”，为企业创造 直接经济价值达150多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺, 赢得了大家的尊敬和用户的好评，为企业发展做出了应有的贡献。刻苦钻研，争做技术尖兵。书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深 知:作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴 尬难堪，而且不是合格工人。我 克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛 劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我 常从自己的生活费中挤出 一些零钱，置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识 应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技 术资料，彻夜琢(公文有约提供)磨研究，不搞明白，决不撒手；

有时，在车间里做不完的事， 就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人,经过刻苦钻研，达 到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩 面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在 钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新 贡献。编辑推荐：师德工作总结勇于攻坚，破解修理难题。我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道 道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难 题，只要有赵师傅上手，都会迎刃而解。今年四月份，调度通知我 有一台帕萨特2.0车，强制降档，走了几家修理厂都没有修好， 要到我 站来修。待修车一到，我马上带上仪器与车主进行试车，行驶中发现，时速到100 码时，四档自动降为三档，发动机嘈声严重。车主说：毛病已在三个月前出现了，找了多家 修理厂，就是找不到毛病，在维修二站修了三次，建议换变速箱，觉得费用太高，所以来我 站检修一下再做决定。我判断：“发动机动力不足，引起强制降档”故障的原因，极可能是三 无催化堵塞引起的，车主说已经在二站用短路法检查过，没发现有问题。试车回来，我再次 学子公文网详细检查，还是确定为三元催化堵塞。车主半信半疑，我向车主承诺， 如果解决不好这个毛病，本站可不收任何费用。拆解三元催化装置后，发现堵塞面积已经达 到85以上，更换后，故障顺利排除，不但解除了用户烦恼，也为其节省了大笔费用。用户满 意地说：“困扰我三个月的故障，不到三个小时就搞定，你们维修站技术就是过硬。”爱岗敬业，满足用户所需。“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论 何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和 妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就 接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在哈大公路上抛锚，急需救援。我心里清楚， 单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用 一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援 就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时， 感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃 饭，被我婉言谢绝了，用户说：

“你们站不仅技术一流，而且服务到家，”我就是这样，想用户之所想，急用户之所急， 帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。传业授技，为师 带徒育人。“一花开放不是春，百花盛开春满园”。xxx不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾 心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过30多名徒弟，并在实践中总结了 一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；

实际操作要“嘴勤”、 “手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技 术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的 生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

篇四：维修班年终总结 维修班年终总结 xx年对于本人来说，在事业上拥有不平凡的一年。经过四年的巡检工作，工作态度及各 方面技能得到上级的肯定，本人有幸在今年五月份上旬聘任afc一分部维护工班助理工班长， 中旬聘任afc五级巡检工。设备维护是一项能延长设备正常运作周期、能把常见的故障发生率减到最低的工程。因 此，必须拥有一支“精修细检”的维护精神、中级工以上的维修水平的优秀队伍。目前，维护工班里面只有1个高级工和3名中级工，其他维护员工都是初级工，所以在 早期维护工班刚成立的时候，我配合工班长花了2个月时间对维护工作的细节和要求进行针 对性培训与实践，巩固维护员工技能，例如：agm、tvm、bom的数据备份和恢复。为了更好 地配合三、四号线全线开通的工作，做了一份为期一个月的三、四号线设备培训，扩大员工 的知识面，无论走到哪里，都能够很快适应当地环境。在七、八月份的时候，各巡检及维修工班长分批到本工班跟岗实习。在维护工作当中， 他们对本工班工作方面、管理方面提出很多需要改进的宝贵意见。每当他们一提出建议，我 都及时笔录收集，因为这是维护与巡检之间最佳的沟通桥梁。为了更好配合6s工作和开展，我利用空余时间学习有关6s的文章，提高6s认知程度及 合理化应用。现在，维护工班完成了相关6s有关内容，例如：工器具的标准化、合理化摆放， 工班电脑文件的规范，工班文件夹、工器具、消耗品、备件、衣帽柜等统一标识。值得一提的是，邓翊庭负责的珠江新城afc巡检工班，我每一次去，都获得不少的6s 改善工作的灵感！特别是工班电脑的电子文件的合理性摆放，除了对文档文件归类外，还列 出几张工班电脑文件存放的图片，能清晰表现该台电脑的电子文档摆放，减少花大量时间盲 目地寻找相关需录入重要报表数据。因维护工班人数比较集中，基本上每一个月都举行一次工班活动，一是联系各同事间友 谊，二是减少各员工在工作上的压力。每次活动都能顺利完成。希望在xx年，对09工作所 汇报的事件，继续发扬以及改进工班管理，能使维护工班各员工能得感觉到第二个健康兼温 暖的大家庭。篇五：维修班年终总结 维修班年终总结 xx年对于本人来说，在事业上拥有不平凡的一年。经过四年的巡检工作，工作态度及各 方面技能得到上级的肯定，本人有幸在今年五月份上旬聘任afc一分部维护工班助理工班长， 中旬聘任afc五级巡检工。设备维护是一项能延长设备正常运作周期、能把常见的故障发生率减到最低的工程。因 此，必须拥有一支“精修细检”的维护精神、中级工以上的维修水平的优秀队伍。目前，维护工班里面只有1个高级工和3名中级工，其他维护员工都是初级工，所以在 早期维护工班刚成立的时候，我配合工班长花了2个月时间对维护工作的细节和要求进行针 对性培训与实践，巩固维护员工技能，例如：agm、tvm、bom的数据备份和恢复。为了更好 地配合三、四号线全线开通的工作，做了一份为期一个月的三、四号线设备培训，扩大员工 的知识面，无论走到哪里，都能够很快适应当地环境。在七、八月份的时候，各巡检及维修工班长分批到本工班跟岗实习。在维护工作当中， 他们对本工班工作方面、管理方面提出很多需要改进的宝贵意见。每当他们一提出建议，我 都及时笔录收集，因为这是维护与巡检之间最佳的沟通桥梁。为了更好配合6s工作和开展，我利用空余时间学习有关6s的文章，提高6s认知程度及 合理化应用。现在，维护工班完成了相关6s有关内容，例如：工器具的标准化、合理化摆放， 工班电脑文件的规范，工班文件夹、工器具、消耗品、备件、衣帽柜等统一标识。

值得一提的是，邓翊庭负责的珠江新城afc巡检工班，我每一次去，都获得不少的6s改善工作的灵感！特别是工班电脑的电子文件的合理性摆放，除了对文档文件归类外，还列出几张工班电脑文件存放的图片，能清晰表现该台电脑的电子文档摆放，减少花大量时间盲目地寻找相关需录入重要报表数据。因维护工班人数比较集中，基本上每一个月都举行一次工班活动，一是联系各同事间友谊，二是减少各员工在工作上的压力。每次活动都能顺利完成。希望在xx年，对09工作所汇报的事件，继续发扬以及改进工班管理，能使维护工班各员工能得感觉到第二个健康兼温暖的大家庭。

篇三：年维修技工个人工作总结 年维修技工个人工作总结 在忙碌的工作中，xx年即将过去，一年里在领导和同事的关怀帮助下，充分发挥岗位技能，通过自己的不断努力，工作与业务水平都取得了长足的进步。不断改进工作方法，提高工作效率。总结过去吸取好的工作经验。下面我对xx年的各项工作来作以下这自我总结。

1、工作情况 我们的主要工作就是配合检修、抢险、备品备件的领用、或现场生产和检修所留下的垃圾、废钢、旧的备品备件清理清卫等主要工作。在工作中能很好的完成领导下达的任务，快速安全的托运备件，清理清卫等工作。有时设备检修能够积极配合检修工作。在设备检修忙碌时其中最多的超过一天14小时战斗在工作岗位上，因用车计划无规律，需求紧张时，每天在车间来回要跑上百次，有时抢修时间较长，为了生产加班加点不能休息，又加上我车噪声大，驾驶室温度高散热差，整个人就好比在洗澡。而且在我们车间路面狭窄，道路条件差的工作环境下等，但我们都没有怨言，能够正确对待，努力工作，认真完好各项工作任务。

2、安全方面 在工作中我们都能够自觉严格要求自己，自觉遵守劳动纪律和安全操作规程，认真学习交通法规，严格遵守交通法规和厂规厂纪。认真完好本职工作，做到了警钟长鸣、安全第一、预防为主的安全生产方针。起到了以防万一的效果。全年无违章违纪、无责任事故，在保证了行车的安全的情况下我们做到了：努力学习不断提高安全素质。自己作为一名驾驶员、努力做到马达一响、集中思想、车轮一转、注意安全。虽然驾驶员的工作很单调，但是这种工作要求有很强的责任心，在行驶中来不得半点马虎，要集中精力开好车，时时想安全，处处防意外，做到安全二字放心中。

3、尊章守纪方面 严格遵守公司制定的各项规章制度，不打架、偷盗、不干有损企业形象的事，尊敬领导，团结同事，工作上认真仔细。上班集中精力，不违反劳动纪律和厂规厂纪，做到以厂为家，维护好企业的利益。

4、主要存在问题及下步打算 一、主要问题 1、工作上还不够认真仔细，缺乏主动性，对车间的不安全因素还不够了解。

2、由于我们车间道路条件差、狭窄、路口多等，不安全的因素下有超速的行为。

3、对车辆的保养、维护、维修等工作做的还不到位 二、下一步打算 1、在新的一年里我们将要面对两台机的生产，要比今年忙一倍，那我们就更要做好本职工作，做到不超速，超载等各项违章的行为，做到生产在忙安全，做到加强对车辆的保养、检查、维修、维护等工作。只有保养好才能保证安全行车。为生产检修等工作的需要提供有利的条件。

2、我们要在新的一年里更家努力的学习交通法规，加强自己的安全意识。我们要改正缺点，团结一致，做好自己本职工作，争取更好的、圆满完好领导交给我们的各项工作任务，并争取在原力的工作力度上在上一台阶。

《维修年终工作总结》是篇好参考，涉及到工作、用户、自己、技术、维护、安全、做到、维修等相关内容，看完如果觉得有用请记得（ctrl+d）收藏。

相关热词搜索：;[\_TAG\_h3]年终工作总结年终工作总结篇三

;

一． 工作态度，思想工作。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守公司的各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己、积极向上”的工作态度，在领导的关心指导和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成领导安排的各项任务，履行好岗位的职责。以“诚信、敬业、创新、超越”信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

二.做好自己的本职工作

作为一名维修修工，应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对所有机器设备的了解，也要有对发生故障的应变能力， 处理好随时可能发生的设备故障，以适应生产的进度需要，随时做好维修的准备。由于咱们公司大部分设备老化，各部件磨损较为严重，虽然做好了平时的保养工作，但故障率频发。如锅炉，其引风机和除渣机故障频发较高，此设备一投入使用，就无法做好平时的保养工作，给良好的运行埋下一定的隐患，多次故障发生在夜晚或周未，给我们维修工带来不便，便重要的是影响生产的正常进行，在领导的指导下，我们维修班的同事协同锅炉人员想方设法用最快的时间排除故障，恢复运行。

三． 努力学习专业知识，为以后的工作打下扎实的基础

机及压塞机进行学习了解，了解了整条分装线的工作原理、重要组成部件及各部分的功能和作用，撑握易损部件及其维修方法，通过这次学习了解，为以后的维护保养打下扎实的基础，同时使自身得到提高！

在公司领导的关怀下，过去的一年里，得到了很多的培训，除了对药品生产至关重要的gmp的培训，也参加了消防安全知识的培训，还参加了7月份在昆明举办的plc应用及故障诊断及触摸屏组态与编程技术高级培训班，通过几天的培训，回来后的继续学习，对三菱plc有了更深入的了解、撑握。在以后的维修工作中，提供有力的保证，为公司的发展奉献更多的力量，希望今后有更多这种外出培训学习的机会！

四.回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导下，我会成为一名更优秀的员工，充分发挥我的能力。

相关热词搜索：;[\_TAG\_h3]年终工作总结年终工作总结篇四

为了更好在新一年度开展海外营销工作，吸取教训保留经验，于年底，特做一个总结。我公司于20xx年3月份正式开展国际贸易以来，已有三年了，在这三年中，有欣喜之处，也有不足之处，但都希望能回顾过往，展望未来。

本次总结，把三年来的出口工作，特别是针对销售这一块，进行一次全面系统的总检查、总评价；并进行一次具体的总分析、总研究；即看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验和教训，以期望未来在推广海外市场方面，能够取得一些突破性的进展。

（1）省略

（这里涉及到一些公司的大事，就不贴出来了，朋友们，原谅我有所保留）

（2）销售渠道的整合、新经销网络的拓展。

1、对原经销商的经销区域进行重新整合，对部分区域重点促销。如：在巴基斯坦市场，进行重点扶持，随货附送带有“公司名字”的赠品；如菲律宾市场，也附送“公司名字”的赠品。目前，加强了经销商对于我司的忠诚度。

2、对潜在客户进行重点开发。如，俄罗斯客户，加强情感方面的联络，并以实际合作开展为辅。该客户于十月份正式下订单，成为未来客户群里最有实力的客户。

3、锁定了中东市场的经销商，如伊朗的客人，成为未来中东市场的最具发展潜力的客户。

4、在经销商政策方面，以印度为新试点，进行，以产品来区分经销商的策略。

（3）销售策略的重新定位，突出产品在市场销售上的.新模式。

过去我们只是一味的向市场销售公司自身的产品，而不管经销商的其它产品需求，或者只是略为帮忙找寻国内的供应商，致使我们自身的产品销售滞后，而且也找不到更好的促销方法。因此，20xx年，我们对产品销售重新做了定位工作，经过对客户所需的产品国内市场的调查和摸索，结合我司产品销售的重点，确定了贸易类产品的价格定位和销售模式。而客户在肯定了我们只是为其提供服务的诚意之后，会附带购买一些我司的部分产品进行促销。通过这种贸易附带自身产品的模式，我司实现了自身产品的销售，不仅为公司带来了新的利润增长点，也为自身产品销售方面找到了新的销售方式，也为20xx年的营销找到一种新的销售渠道的构建与开拓，能够为产品未来销售拓展打下良好的基础。

（4）经营分析。

a：总体上，经销商还比较稳定，如韩国、泰国市场销量较稳定，其中韩国销售额为120万元左右，泰国销售额80万左右，与去年差不多。

b：开发新客户方面，埃及、俄罗斯两个市场成功开发，其中埃及销售额为80多万，俄罗斯为250多万。并且，沉寂了一年的多的越南市场也有点起色，重新找到了客户，越南于11月底下订单，销售额为20多万。

一是找到新的利润增长点；

二是对客户所需产品的结构有所了解，促销自己的产品更有针对性；

三是可以发现新的合作项目。

1、报价方面：

在国际贸易中一般是由产品的询价、报价作为贸易的开始。出口产品的报价直接决定着这次贸易合作的成功与否，也决定着这次贸易我们的利润所得。所以，讨价还价成为一个必须的环节。在报价方面，我们应定期更新给客户的产品价格，一是由于汇率的不断变化，二是由于原材料的不断上涨。一方面我们争取报出更能吸引客户的合理价格，另一方面又要守住公司的产品利润点，对于客户的还价，争取让客户满意，又不让自己利润受损，即要多努力与客户协商，能争取更多的利益就要努力争取。

如：埃及客户还价过低，我们在与其协商过程中最终报出我们的最低价，并告诉他我们的诸多成本压力，客户最终接受了我们的报价，从而成功完成了交易。

2、付款方式方面：

尽量争取t/t汇款，这个是以外汇现金方式结算，由客户将款项汇至我司指定的外汇银行账号内。即使不能争取出货前t/t汇款，也可以争取部分订金，余额部分则要求货到后一定期限内汇款。另外，只有确实是协商无果的情况下才接受信用证付款，信用证，尽量接受即期信用证。这些原则可充分保障货款回收的安全，也保证了在合同执行过程中出现争议时，我们也有部分货款的保障。

如：韩国客户我们是先收取50%订金，余额部分货到三天内付清；俄罗斯，泰国客人，则收取30%订金，余额部分出货前6天付清，故这两位客户都是在付订金时就把货款提前付清。

另一教训：我们在接受美国的一个百万大订单时，却把一直以来坚持的原则抛弃了，签订合同时不但没有任何订金的保障，也没有不可撤销信用证的保护，致使后来订单被取消后，我们虽然索偿却无任何结果。

3、备货

这在整个贸易流程中，起到举足轻重的重要地位，一般来说，做t/t的应当收到订金后才跟生产部下订单；而以信用证结算的，则在收到信用证原件后才结合船期安排安排备货，这一方面可以规避合同取消的风险，另一方面可以减轻库存资金的压力。一旦摒弃了这个原则的话，我们将会产生无法估量的损失。

如：还是美国的百万订单，在未收到信用证原件的情况下进行全部货物的备货，导致目前仍有大量库存占用了资金，我们却无法与客户索偿。

教训表明：该坚持的原则无论何时都要坚持到底。

4、包装方面：

尽量采用自身产品的原包装，一来可以节约不必要的成本，二来在确定货物体积方面也能方便出货程序。标签则尽量不采取彩色打印，不仅节约了大量人力物力和标签成本，还保证了标签的粘性。

如：年底越南出口货物的标签，全部采用标签机的黑色打印，大大加快了生产备货速度。

5、通关手续

通关手续极为烦琐又极其重要，如不能顺利通关则无法完成交易。而通关单办理的快慢直接决定了出货日期，在我们转到花都检验检疫局之后，通关单的速度至少比原来慢了半个月，这影响了我们的供货速度。所以，这方面还是本着专人专用的原则，由专人去搞好公关。另一方面，报关方面，我们涉及到报关要求等规范，应及早安排报关手册的购买事宜。

6、装船方面：

在选择方面，继续执行选取最可靠货代（运输公司）为先再选取最便宜货代（运输公司）原则。这一方面保证我们货物的顺利运输，另一方面也保证了运输成本的节约。

7、运输保险：

通常我们会交付货代代为购买，这样可以节约出单时间，另一方面，我们需要付代购费用，所以，20xx年，对于金额较大的保险，我们会安排自己购买，一是节约部分费用，二来公司自主操作可以直接监控保单的正误。

8、结汇方面：

结汇手续在20xx年还是由外贸部人员自行结汇，现在是每票结汇，与往年的多票结汇不同，这一来可以规避人民币增值的风险，另一方面也是财务帐上更加明了每笔回款。

综述：出口的过程并非复杂的过程，但是出口的过程却是一个环环相扣的过程，20xx年以来，还多谢各个环节的负责人的极力配合每批货物的出口环节都不脱节，很好地完成每个出口任务。

1、海外市场的开拓没有终点，20xx年对于20xx年来说只是起点。我们在摸索中慢慢成长起来，而新一年度拓展工作的每一个项目都需要各级领导的大力支持，所以，希望我们在拓展过程中所走的每一步都是理智的，所做的每一个决策都是经过反复思量的，所进行的每一项工作都是有明确目的性的。

2、我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品。为了加强宣传的有效性，希望能改进一下海外市场的宣传册，希望策划部能针对公司的主打产品，做一个专门的宣传册，一来，可以直接有效地进行产品宣传，二来，也可以使客人携带更方便，三来，也可以提高我们的企业形象。

3、另外，公司产品政策或者价格方面有变动时，请及时通知我们，不要让我们觉得我们被公司遗忘了。

4、在维持老客户的同时，应加大力度，找到老经销商新的销售增长点，应进一步了解客户所销售产品的结构。

（以下的计划太过详细，朋友们，也请原谅我不能在这里贴出来）

2、综述：

20xx年是正式成立外贸部的第二年，由于市场开发和服务的重新定位，人员重新组阁，海外市场的成熟还需一个过程，本着对公司负责、对品牌负责、对客户负责的理念，在公司现有条件下，以高度负责任的主人翁态度对待海外市场营销的各种工作，相信在公司各级领导的信任与支持下，在20xx年会有不少的惊喜出现！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找